فصلنامه علمی
مطالعات حقوق بشر اسلامی

واکاوی شیوه های غیرقضایی حل و فصل اختلافات در حوزه تجارت بین الملل؛ (با تاکید بر داوری و میانجیگری)

دنیاناز صداقت [۱] محمد زرشگی [۲]

۳۸
دوره ۱٤، شماره ۳، پیاپی ۳۸
پاییز ۱٤۰٤
مقاله پژوهشی
تاریخ دریافت:
۱٤۰۳-۱۲-۲۷
تاریخ پذیرش:
۱٤۰٤-۰۹-۰۱
صص: ۷۷-۵۷
شاپا چاپی: ۲۳۲۲-۵۶٤۵
رتبه علمی
ب
بررسی صحت گواهی در :
JOURNALS.MSRT.IR

چکیده

شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات به عنوان ابزارهایی کارآمد برای رفع اختلافات جهت اجتناب از مراجعه به مراجع قضایی به ویژه در حوزه تجارت بین الملل واجد اهمیت بسزایی می باشند. از یک سو، داوری با صدور رای الزام آور از جایگاه ویژه ای برخوردار بوده و نهادی مستقل از مراجع قضایی به شمار می رود. از سوی دیگر، میانجیگری در حل اختلاف از طریق توافق طرفین تاکید داشته و رعایت تشریفات سخت گیرانه قضایی در این شیوه ضرورتی ندارد و این طرفین اختلاف هستند که با یاری میانجیگر بی طرف، روش رسیدگی به حل و فصل اختلاف را تعیین می کنند. مسئله اصلی پژوهش حاضر این است که اعمال شیوه های داوری و میانجیگری در امر حل و فصل اختلافات در حوزه تجارت بین الملل مستلزم چه شرایطی بوده و چه مزایایی بر آن ها مترتب می باشند؟ بنظر می رسد جهت ترویج بیش از پیش روش های جایگزین حل اختلافات در نظام های حقوقی مختلف می بایست در بدو امر، ضمن تقویت زیر ساخت های حقوقی و قانونی در این حوزه به آموزش و فرهنگ سازی عمومی در این خصوص پرداخته که در صورت تحقق این مهم منجر به تسریع در رسیدگی، تثبیت اصل حاکمیت اراده طرفین، تقویت محرمانگی در جریان رسیدگی و... خواهد شد. هدف اصلی این پژوهش تحلیل شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات در حوزه تجارت بین الملل و به طور اخص داوری و میانجیگری و بررسی مزایای این شیوه ها می باشد. در این راستا، با استفاده از شیوه توصیفی-تحلیلی و با استفاده از روش مطالعات کتابخانه ای، تلاش می شود که به تحلیل محتوای حقوقی موضوع پرداخته شود.

کلیدواژه‌ها:

حل اختلافات، شیوه های غیرقضایی، اختلاف تجاری، داوری، میانجیگری، حقوق بشر اسلامی

۱. دانشجوی کارشناسی ارشد، گروه حقوق، واحد پردیس، دانشگاه آزاد اسلامی، پردیس، ایران.
۲. گروه حقوق واحد پردیس، دانشگاه آزاد اسلامی، پردیس، ایران(نویسنده مسئول). Zereshgi@iau.ac.ir

مقدمه و بیان مسأله

انتخاب شیوه مناسب برای حل و فصل اختلافات در هر مورد، با در نظر گرفتن شرایط حاکم بر قرارداد، امری پیچیده و مستلزم دقت فراوان است، چرا که این انتخاب به عوامل متعدد و متغیری وابسته است. شرایط قراردادی، ماهیت اختلاف و مقتضیات خاص هر پرونده نقش تعیین کننده ای در تعیین روش بهینه ی حل اختلاف ایفا می کنند. امروزه، ا ستفاده از روش های م سالمت آمیز برای حل و فصل اختلافات به طور چ شم گیری گسترش یافته ا ست. کاهش هزینه ها و صرفه جویی در زمان، همراه با تمایل به حفظ و تقویت روابط حرفه ای میان فعالان حوزه های مختلف صنعت و تجارت، از مهم ترین عوامل موثر در این روند رو به ر شد به شمار می روند. حل‌وفصل قضایی، فرآیند رسیدگی به اختلافات حقوقی در دادگاه است که در آن هر یک از طرفین دعوا از حقوق و تکالیف یکسانی برای طرح دعوی و دفاع از خود برخوردارند. در مقابل، حل‌وفصل غیرقضایی به روش‌هایی گفته می‌شود که در خارج از دادگاه برای رفع اختلاف به‌کار می‌روند. چندین روش برای حل اختلافات تجاری وجود دارد که شامل میانجی‌گری (**Mediation**)، داوری (**Arbitration**) و دادرسی قضایی (**Litigation**) می شود. برای مقایسه اثربخشی این سه روش، لازم است به عواملی مانند سرعت، هزینه، محرمانگی و حفظ روابط تجاری توجه شود.

نهاد داوری [1] بی تردید یکی از شاخص ترین جلوه های حاکمیت اراده در سازوکارهای حل و فصل اختلافات به شمار می آید. این نهاد که طی سالیان متمادی در نظام های حقوقی مختلف جهان توسعه یافته است، به گونه ای تکامل یافته که امروزه می توان آن را به عنوان یک نظام نسبتا خودبسنده و مستقل در عرصه حل اختلافات ارزیابی کرد. به نحوی که امروزه کمتر قرارداد تجاری یافت می شود که طرفین حل و فصل اختلاف ناشی از قرارداد را به روش های جایگزین همانند داوری یا میانجیگری ارجاع نداده باشند. مبنای شیوه های جایگزین حل اختلاف را می توان در یک شرط قراردادی جستجو کرد، که خود نوعی تعهد ناشی از قرارداد به شمار می رود. شخص بی طرفی که در این فرآیند دخالت دارد، از اختیاراتی فراتر از هر یک از طرفین برخوردار نیست. به عبارت دیگر، حتی اگر طرفین با م شارکت شخص ثالث به توافقی برای حل و فصل اختلاف د ست یابند، در صورت عدم پایبندی یکی از طرفین به این توافق، موضوع می تواند به دادرسی مستقل یا فرآیند داوری ارجاع شود .

علاوه بر داوری می توان از میانجیگری به عنوان یکی از مهم ترین روش های کاربردی جایگزین حل و فصل اختلافات در نظام حقوق تجارت بین الملل یاد نمود که میانجیگری به صورت خ صو صی، محرمانه، با سرعت بی شتر و هزینه ای کمتر ن سبت به دادر سی های ق ضایی، اختلافات را خارج از دادگاه ها حل و ف صل می کند. در این روش، توانمندی و شخ صیت میانجی، همراه با تمایل و همکاری طرفین در جهت حل اختلاف، نقش ا سا سی در موفقیت میانجیگری و د ستیابی به موافقت نامه نهایی حل و ف صل دارد. به همین جهت، امروزه استفاده از روش های جایگزین حل و فصل اختلافات به ویژه میانجیگری و داوری، در دعاوی و اختلافات تجاری میان طرفین از اهمیت ویژه ای برخوردار است. حفظ روابط تجاری میان طرفین، به ویژه در قراردادهای بلندمدت

---

[1] Arbitration
[2] Mediation

حوزه تجارت بین الملل، ایجاب می کند که از روش هایی استفاده شود که کمترین آسیب را به تعاملات اقتصادی و روابط تجاری آن ها وارد کند. این ضـــرورت، انتخاب روش هایی را که بر مبنای همکاری، محرمانگی و حفظ منافع متقابل اســـتوار هســـتند، به امری اجتناب ناپذیر تبدیل کرده است.

۱. شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات، منشا، آیین، ماهیت و هدف:

شیوه های جایگزین یا غیر قضایی حل و فصل اختلافات به مجموعه ای از روش هایی اطلاق می شود که در آن ها رسیدگی به اختلافات خارج از چارچوب دادگاه های دادگستری انجام می گیرد. روش های جایگزین حل و فصل اختلافات با وجود تنوع و گوناگونی، در یک اصل اساسی اشتراک دارند و آن ماهیت غیرقضایی و غیردولتی آنهاست. همین ویژگی، مفهوم "جایگزین" بودن را به درستی منعکس می کند که نشان دهنده استقلال آن ها از فرآیندهای سنتی دادگستری می باشد. این روش ها که از آن ها با عنوان «عدالت خصوصی» نیز یاد می شود، بر مبنای اراده طرفین و با دخالت اشخاص ثالث بی طرف، که معمولا توسط خود طرفین انتخاب می شوند، به اجرا در می آیند. فرآیند رسیدگی در این شیوه ها بر اساس قواعد و آیین های مورد توافق طرفین اختلاف صورت می پذیرد. منشا شیوه های جایگزین حل اختلاف، اغلب یک شرط قراردادی است که به عنوان تعهدی میان طرفین گنجانده می شود. این شرط نشان دهنده توافق اولیه بر مراجعه به روش هایی مانند میانجیگری، مذاکره و داوری است. بهتر است در شروط و ضوابط قرارداد، ارائه‌دهنده خدمات حل‌وفصل اختلاف و قواعد حاکم بر روند این فرآیند مشخص شود. این کار به نفع طرفین است که قصد دارند از شروط حل‌وفصل جایگزین در قرارداد اصلی خود استفاده کنند. برای شفافیت بیشتر، طرفین می‌توانند پیوستی به قرارداد اضافه کنند که شامل روند دقیق حل‌وفصل اختلاف باشد. همچنین هیچ مانعی وجود ندارد که طرفین توافق جداگانه‌ای برای توصیف چگونگی اجرای روش انتخاب‌شده برای حل اختلاف امضا کنند. به‌طور کلی، طرفین قرارداد موظف‌اند شروط و ضوابط حل‌وفصل اختلاف را اجرا کرده و در فرایند حل اختلاف شـــرکت کنند. با این حال، اگر یکی از طرفین از اجرای این شـــروط خودداری کند، طرف مقابل می‌تواند به دادگاه مراجعه کرده و درخواســـت اجرای آن‌ها را داشـــته باشـــد. این تعهدات اجرایی از ســـوی دادگاه‌ها و سیستم‌های حقوقی در کشورهای مختلف (از جمله ایالات متحده) به‌عنوان تعهدات قراردادی لازم‌الاجرا شناخته شده‌اند. امکان دارد اجرای شروط و ضوابط حل اختلاف قراردادی به‌دلیل عدم همکاری یکی از طرفین غیرممکن شود یا یک طرف از اجرای آن‌ها امتناع کند. در چنین شـــرایطی، طرف مقابل می‌تواند بر اســـاس اصـــول کلی حقوق قراردادها، درخواســـت جبران خســـارت نماید. دلایل درخواست خسارت معمولاً بر پایه این است که یکی از طرفین از مشارکت در روند حل اختلاف که قبلاً مورد توافق قرار گرفته بود، خودداری کرده اســـت؛ مانند عدم پرداخت هزینه‌های تعیین‌شـــده در قرارداد یا ناتوانی در انتخاب شـــخص ثالث (مانند داور یا میانجی‌گر)(**Kandeel & Nawafleh**, ۲۰۱۶, **P.5**).

شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات برخلاف دادرسی رسمی در محاکم، ماهیتی غیرترافعی دارند و بر منبای همکاری، اراده آزاد طرفین و حســـن نیت شـــکل می گیرند. در واقع مبنا و اســـاس شـــیوه های جایگزین، مشـــارکت فعال طرفین در فرآیند حل

[۱] Alternative Dispute Resolution

اختلاف و تمایل آن ها به دستیابی به توافقی مشترک است که خود ماهیتی قراردادی و توافق محود دارد. در مقابل در نظام دادرسی قضایی، فرآیند حل اختلاف به صورت ترافعی و با نظارت قاضی انجام می پذیرد؛ قاضی بر پایه دلایل، شواهد و مستندات قانونی ارائه شده توسط طرفین، تصمیم گیری می کند و رای صادره الزام آور و لازم الاجرا است. به بیان دیگر، در حالی که در دادگاه نقش اصلی در اختیار قاضی است، در روش های جایگزین این طرفین هستند که نقش محوری در تعیین مسیر حل و فصل اختلاف دارند. هدف اصلی به کارگیری شیوه های جایگزین حل اختلاف آن است که فرآیند حل و فصل مناقشات به شکلی دوستانه و کم هزینه انجام گیرد؛ به گونه ای که طرفین بتوانند بدون توسل به روند پیچیده، زمان بر و رسمی دادرسی قضایی اختلافات خود را مدیریت و حل کنند. در این میان، "هزینه دادرسی" مفهومی فراتر از صرف هزینه های مالی دارد و شامل عواملی چون زمان صرف شده، خسارات معنوی، آسیب به روابط متقابل طرفین و اختلال در تعاملات تجاری می شود. از این رو، شیوه های جایگزین با کاهش این هزینه ها و حفظ فضای همکاری به ارتقای کیفیت روابط تجاری و پایداری تعاملات اقتصادی کمک شایانی می کند. فواید متعدد استفاده از روش های جایگزین حل اختلاف باعث شده است که دولت ها با اتخاذ تدابیر و اقدامات مختلف از جمله وضع و اصلاح قوانین و مقررات و ایجاد موسسات تخصصی، زمینه را برای گسترش و استفاده بیشتر از این شیوه ها فراهم کنند. در این راستا، موسسات مختلفی تحت عنوان مراکز داوری و میانجیگری به وجود آمده اند که در سطح ملی و بین المللی فعالیت می کنند. این موسسات نه تنها به حل و فصل اختلافات و دعاوی مردم می پردازند، بلکه به منظور ارتقا و ترویج استفاده از شیوه های جایگزین حل اختلاف، اقدامات مختلفی را انجام می دهند (نورعلیزاده خرمی، ۱۳۹۱، ص.۱۸).

۲. اقسام شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات:

شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات که گرایش فراوانی از سوی تجار به طور عام و سرمایه گذاران خارجی به طور خاص به این سازوکار های غیر قضایی وجود دارد، اقسام متعددی دارند که در ادامه در پی تحلیل آن ها برخواهیم آمد.

۲-۱. مذاکره (مذاکره اصول محور و مبتنی بر منافع):

مذاکره[۱] روشی است که عمدتا از طریق گفت و گو و ارتباط مستقیم میان طرفین انجام می شود، به طوری که هر یک از آن ها سعی دارند از طریق تبادل نظر و پیشنهادات به راه حلی مشترک دست یابند. به طور کلی، در میان روش های جایگزین برای حل و فصل اختلافات، گفت و گوی مستقیم معمولا نخستین رویکردی است که به ذهن خطور می کند. دلیل این امر آن است که در این روش، بدون دخالت فرد ثالث و در فضایی کاملا غیررسمی، طرفین می توانند به صورت مستقیم نظرات، خواسته ها و دغدغه های خود را مطرح کنند. این ویژگی ها موجب می شود فرآیند دستیابی به یک توافق عادلانه و کارآمد، با سرعت بیشتری پیش رفته و انعطاف پذیری بیشتری در مقایسه با سایر روش های حل اختلاف داشته باشد. در بیان ویژگی های مذاکره کننده باید اذعان نمود که مذاکره کننده به سبب قرارگیری در یک موقعیت و ارتباط خاص در صدد آن است تا از طریق رویکرد مذاکره به تعاملی دست یافته که ضمن توافق، تامین کننده منافع اش نیز باشد.

۱Negotiation

مذاکره نیازمند برنامه‌ریزی، تعیین هدف، تدوین راهبرد، کسب توافق میان طرفین درباره موضوع اصلی مذاکره، همکاری، تمرین مهارت‌ها و تکنیک‌های مختلف، و در نهایت، پایان دادن به فرایند با دستیابی به توافقی برد–برد است.اهداف اصلی «مذاکرات اصول‌محور» بر تمرکز بر افراد، بررسی منافع هر دو طرف، توسعه گزینه‌های عملی برای رسیدن به نتیجه‌ای برد–برد، و استفاده از معیارهای عینی برای تصمیم‌گیری درباره گزینه‌ها و ایده‌ها بر اساس شایستگی آن‌ها—به‌جای چانه‌زنی برای رسیدن به نتیجه‌ای برد–باخت—استوار است. در این نوع مذاکره، افراد باید به‌دنبال منافع مشترک و یافتن زمینه‌های توافق برای نتایج برد–برد باشند. در نهایت، طرف‌های درگیر خود به حل‌کننده مسئله تبدیل می شوند، زیرا تلاش می‌کنند تا به راه‌حلی خردمندانه و مسالمت‌آمیز دست پیدا کنند. مذاکرات اصول‌محور می‌تواند به نتایج موفقیت‌آمیزی منجر شود، زیرا رویکردی تلفیقی دارد و مستلزم مشارکت هر دو طرف در یافتن راه‌حلی منصفانه و برد–برد بر پایه منطق و اصول است، نه فشار و پرخاشگری. فرآیند تلفیقی مستلزم جستجوی منافع مشترک است، چه از طریق نزدیک شدن به نتایج سودمند برای هر دو طرف، و چه با گسترش آن‌ها. در این فرایند، طرفین خود را درگیر یک مسئله مشترک می‌بینند و بنابراین به نقش حل‌کننده مسئله درمی‌آیند. به همین دلیل است که این نوع مذاکره را «چانه‌زنی برد–برد» یا «مذاکره مبتنی بر منافع» می‌نامند **(Bahaudin & Tiffany,2024, P.52)**.

۲-۲. سازش (بر مبنای عدم تقابل و مبتنی بر حسن نیت):

سازش[۱] به عنوان راهکاری انعطاف پذیر، غیرمستقیم و غیرتقابلی برای حل اختلافات میان طرفین شناخته می شود. این مکانیزم به طرفین یک اختلاف این امکان را می دهد که با کمک شخص ثالث بی طرف (سازش دهنده)، به منظور ایجاد تفاهم دو جانبه، اختلافات فی مابین طرفین را به صورت مسالمت آمیز حل و فصل نمایند.[۲] به طور کلی می توان استنباط نمود که شیوه های حل اختلاف به شکل سازش به دسته ای از روش ها اطلاق می شوند، که به نحوی طراحی شده اند تا منافع هر دو طرف به طور همزمان تامین گردد. در این روش، با توجه به موقعیت و توان هر یک از طرفین راه حل نهایی به گونه ای تدوین می شود که نیازها و توقعات هر دو طرف برآورده شده و نتیجه توافق برای هر دو سودآور باشد. زمانی که طرفین اختلاف قصد دارند، روابط تجاری خود را برای مدت طولانی حفظ کنند، استفاده از شیوه سازش می تواند گزینه ای بسیار موثر و مناسب باشد. کوشش در رسیدن به سازش، معمولا با انجام مذاکراتی مقدماتی آغاز می شود که ممکن است در برگیرنده تعهدات و گذشت هایی از سوی هر یک از طرفین باشد که در عین حال می تواند به سازش انجامیده و یا به نتیجه نرسد. در این چارچوب، سازش دهندگان، موضوع منازعه را از طریق بررسی دقیق و تحلیل های تخصصی مورد ارزیابی قرار می دهند، سپس با ارائه پیشنهادات رسمی و مستدل به عنوان راهکارهای حل اختلاف، به طرفین تجاری توصیه می کنند. در صورت پذیرش این پیشنهادات نتیجه توافق به صورت مکتوب تنظیم و ثبت می شود

---

۱ Conciliation

۲ طبق حقوق فرانسه، سازشگر صرفا طرفین را به یک راه حل قابل قبول راهنمایی می نماید اما میانجی علاوه بر آن می تواند پیشنهاداتی برای خاتمه دعوی به طرفین تجاری ارائه نماید. لذا امروزه دکترین غالب بر آن است که تفاوت بنیادی میان دو شیوه سازش و میانجیگری وجود ندارد.

که به عنوان سند قانونی مستند، موجب تثبیت و اجرای تعهدات طرفین می گردد. روش سازش معمولا قواعد رسمی و مشخص و از پیش تعیین شده ای دارد و با توافق طرفین و یا با توصیه هایی از جانب سازشگر به پایان می رسد (جوادپور،۱۳۹۸، ص. ۱۰۳).

۲-۳. کارشناسی به مثابه شیوه ای حرفه ای، فنی و تخصصی در حل و فصل اختلافات تجاری:

در معاملات تجاری بین المللی، طرفین معمولا برای رفع برخی اختلافات به جای مراجعه به مراجع قضـــایی یا داوری، حل و فصل از طریق نظرات کارشناسی را بر می گزینند. در این شیوه، شخص یا گروهی از کارشناسان متخصص در حوزه مرتبط با موضوع اختلاف به ارزیابی و ارائه نظر فنی یا حقوقی می پردازند. این مســائل عمدتا جنبه فنی و حرفه ای دارند و نیازی به اظهارنظر حقوقی یا ق ضایی ندارد. در این زمینه، تخ صص و تجربه در حوزه مربوطه بی شتر از ملاحظات حقوقی و ق ضایی اهمیت دارد و غالبا حل و فصل آن ها از طریق دانش فنی و حرفه ای در آن حیطه صورت می گیرد. ا صولا رجوع به روش کار شنا سی در قراردادهای تجاری بین المللی یا پیش از بروز اختلاف بین طرفین تجاری پیش بینی می شـــود و یا ممکن اســـت در زمان ایجاد اختلاف با توافق آن ها مورد استفاده قرار گیرد. در این گونه قراردادها، نخستین موضوعی که طرفین بر سر آن به توافق می رسند، تعیین نوع اختلافی است که امکان ارجاع آن به کارشناسی وجود دارد؛ و دومین مسئله، انتخاب کارشناس است که بررسی و حل و فصل اختلاف به او واگذار می شود. آنچه نقش کار شنا سی را به عنوان یکی از م صادیق شیوه های جایگزین پررنگ می کند، به کارگیری کار شناس به عنوان شخص ثالثی است که اختلاف طرفین را به طور مستقیم حل و فصل می کند. لذا، راه حل کار شناس ممکن است صرفا به صورت م شورتی با شد یا طبق ترا ضی طرفین، الزام آور تلقی شود. از نظر ضمانت اجرا، تعیین وجه التزام می تواند به عنوان یک مکانی سم قراردادی برای تضمین اجرای نظر کارشناس در نظر گرفته شود. به این معنا که طرفین می توانند توافق کنند در صورت عدم پایبندی به نظر کار شنا سی، متخلف ملزم به پرداخت مبلغی به عنوان خ سارت وجه التزام با شد. میزان اثرگذاری این ضمانت اجرا نیز به مبلغ تعیین شده بستگی خواهد دا شت. (ملاابراهیمی و ارفع نیا،۱۳۹۸، ص. ۴۶۹). اما اگر توافق بر غیرالزام آور بودن نظر کار شناس با شد، این نظر صرفا به عنوان مبنای مشورتی برای حل اختلاف محسوب می شود و ضمانت اجرای الزام آور ندارد. بنابراین، تعیین جایگاه و اثر نظر کارشناس در حل اختلاف کاملا وابسته به توافق قبلی طرفین است. در برخی موارد، حکم کارشناس ممکن است دارای اثر الزام آور موقت با شد؛ به این معنا که تا زمانی که طرفین دعوی ر سیدگی داوری را در خ صوص آن مو ضوع آغاز نکرده اند، یا رای داوری نظر کارشناس را نقض نکرده و یا توافق جدیدی با شرایط متفاوت میان طرفین شکل نگرفته است، حکم کارشناسی از اعتبار برخوردار بوده و برای طرفین لازم الاجرا محسوب می شود.

۲-۴. دادرسی خصوصی؛ شیوه ای گفتمان ساز در حل و فصل اختلافات:

دادرسی خصوصی روشی است که در آن، نمایندگان دارای اختیار کامل از سوی هر یک از طرفین اختلاف، با حضور فردی بی طرف (مانند قا ضی بازن شـ سته) جل سه ای غیرعلنی و محرمانه برای ر سیدگی به مو ضوع برگزار می کنند. این جل سه خ صو صی رسیدگی به منزله برگزاری یک دادگاه و تعیین یک قاضی جهت قضاوت و صدور رای نیست، بلکه نوعی گفتمان سازمان یافته جهت

۱Expert

کسب توافق میان طرفین است. در این جلسه، شخص ثالث با ارائه نکات و مسائل حقوقی، طرفین را یاری می کند تا با درک بهترموقعیت خود در یک دادرسی واقعی درباره روش های حل و فصل اختلاف به گفت و گو بپردازند. به عبارتی، دادرسی خصوصی با کاهش بار دادگاه های عمومی، راهکاری موثر برای مدیریت اختلافات پیچیده و تخصصی ارائه می دهد. در این روش تلاش بر آن است که اختلافات حقوقی به صورت یک مسئله تجاری تلقی شود؛ به گونه ای که طرفین آن را نه یک دعوای حقوقی بلکه یک مشکل تجاری قابل حل از طریق گفت و گو و رویکردی دوستانه ببینند. در این فرآیند، موضوعات مورد اختلاف محدود و مشخص می شوند، تا زمینه برای تمرکز بر نقاط اصلی مناقشه فراهم گردد. هدف نهایی نیز دستیابی به راه حلی منصفانه و متوازن است که رضایت هر دو طرف را جلب کرده و زمینه ادامه همکاری تجاری را فراهم کند. طرفین می توانند در زمان انعقاد قرارداد یا هنگام بروز اختلاف در خصوص جزئیات دادرسی خصوصی با یکدیگر توافق کنند. این توافق ممکن است، شامل تعیین روند رسیدگی، نحوه انتخاب مرجع رسیدگی یا سازوکارهای مرتبط باشد. همچنین، به جای درج تمامی جزئیات در متن قرارداد طرفین می توانند توافق نمایند که دادرسی خصوصی بر اساس قواعد از پیش تعیین شده توسط یکی از نهادها یا سازمان های بین المللی معتبر انجام شود. در سال های اخیر، برخی از مراکز تخصصی حل و فصل اختلافات مجموعه قواعد خاصی برای دادرسی خصوصی تدوین کرده اند. این قواعد با هدف تسهیل، تسریع و نظام مند کردن فرآیند حل اختلاف طراحی شده اند و طرفین این اختیار را دارند که با توافق حل و فصل اختلافات خود را مطابق با آن ها و در چارچوب دادسی خصوصی پیش ببرند.

۲-۵. داوری؛ رویکردی رضایت محور و صداقت محور:

در تبیین مفهوم داوری می توان اذعان نمود که داوری به معنای ارجاع اختلافات میان طرفین به شخص ثالث منتخب آن ها است، به گونه ای که شخص ثالث مزبور، پس از استماع اظهارات و ادله مطروحه از سوی طرفین اختلاف، از طریق صدور رای داوری به حل و فصل اختلاف اقدام می نماید. در تعریف داوری گفته شده «داوری عبارت است از رفع اختلاف بین متبایعین در خارج از دادگاه بوسیله شخص یا اشخاص حقیقی یا حقوقی مرضی الطرفین یا انتصابی.» بدیهی است که بنیان داوری تجاری بین المللی مبتنی بر رضایت طرفین اختلاف است و اثربخشی آن به عنوان یک شیوه حل و فصل اختلاف، به همکاری طرفین با داور و رفتار توام با صداقت آن ها بستگی دارد. از مفهوم و تعریف داوری دو نکته برداشت می شود: یکی اینکه منشا داوری «قراردادی» است و دیگر اینکه داوری، نوعی قضاوت خصوصی است. قرارداد داوری می تواند به صورت توافقنامه داوری یا شرط داوری باشد. **(Rivkin, 2013, p. 341)** این موافقت نامه داوری را می توان قراردادی دانست که بر اساس آن، دو یا چند طرف تعهد می کنند برای حل اختلافات و دعاوی خود به فرد یا افرادی غیر از مراجع قضایی دولتی رجوع کنند. با توجه به اینکه موافقت نامه داوری ماهیتا یک نوع قرارداد محسوب می شود، همانند سایر قراردادها ملزم به رعایت قواعد عمومی حاکم بر قراردادها بوده و باید از شرایط اساسی صحت معاملات مندرج در ماده ۱۹۰ قانون مدنی تبعیت کند. در نتیجه، وجود موافقت نامه داوری معتبر سبب می

---

۱ بند الف ماده ۱ قانون داوری تجاری بین المللی.

شود که مو ضوع در صلاحیت داور قرار گرفته و دادگاه دولتی از ر سیدگی به آن ممنوع گردد. لذا در بی شتر موارد، توافق داوری به صورت شرطی در ضمن قرارداد ا صلی درج می شود. به نحوی که طرفین یک رابطه تجاری می توانند از طریق درج شرطی توافق نمایند که اختلافات احتمالی خود را به داوری ارجاع دهند. این شـــرط ممکن اســـت به عنوان یکی از بندهای قرارداد اصـــلی یا در ضمن سندی مستقل گنجانده شود. در این حالت طرفین معمولا پس از بروز اختلاف و با مشخص بودن مو ضوعات مورد اختلاف، اقدام به تنظیم یک توافق نامه جهت حل و فصـــل اختلافات می نمایند. در این توافق نامه، نحوه ارجاع به داوری، تعیین داوران و تشریح آیین رسیدگی داوری به صورت دقیق مورد تصریح قرار می گیرد. بر این اساس، می توان نتیجه گرفت که با توجه به ماهیت قراردادی شرط داوری، اصطلاح «موافقت نامه داوری» نه تنها به قرارداد داوری مستقل، بلکه به شرط داوری مندرج در قرارداد اصلی نیز قابل اطلاق ا ست. بنابراین، شرط ضمن عقد از نوعی ا ستقلال در ماهیت و آثار برخوردار ا ست، اما الحاق آن به چارچوب یک عقد اصلی، سبب می شود که از حیث حقوقی، آثار و پیامدهای متعددی بر آن مترتب گردد.

۲-۶. میانجیگری؛ رویه سابقه بر پایه اسناد حقوقی بین المللی:

در میان روش های مختلف حل اختلافات جایگزین، میانجیگری به عنوان مهم ترین و رایج ترین شیوه شناخته می شود و اغلب از آن به عنوان رو شی مرکزی در این د سته از شیوه ها یاد می شود. در قانون نمونه آنسیترال ۲۰۰۲ بر ا ساس بند ۳ ماده ۱ آن که به تعریف میانجیگری پرداخته اســت، چنین مقرر شــده اســت که: «میانجیگری یعنی فرآیندی که طرفین از شــخص یا اشــخاص ثالثی (میانجیگر) درخوا ست می کنند تا به آن ها در جهت نیل به حل و فصل دو ستانه اختلاف نا شی از روابط قراردادی یا روابط حقوقی دیگر کمک کنند، صرف نظر از ا صطلاحی که برای آن ا ستفاده می شود اعم از میانجیگری و م صالحه» بر ا ساس تعریف دیگر، «میانجیگری به معنای مداخله یک شخص ثالث مورد قبول در یک مذاکره یا اختلاف معمولی که دارای قدرت ت صمیم‌گیری محدود یا بدون قدرت ت صمیم‌گیری ا ست، اما به طرفین درگیر کمک می‌کند تا به طور داوطلبانه به توافقی متقابل و قابل قبول درباره م سائل مورد اختلاف برسند» **(Gray Curlewis & Raubenheimer, 2024, P.211)**.

به موازات افزایش نیاز به بهره گیری از خدمات میانجیگران و گسترش نهادهای میانجیگری در سطح سازمانی، ضرورت تدوین ضــوابط و مقررات حقوقی برای حل و فصــل اختلافات بین المللی از طریق میانجیگری نیز بیش از پیش نمایان شــد. هر چند باید یادآور شد که مباحث مربوط به قواعد میانجیگری و اسناد حقوقی مرتبط با آن، صرفا محدود به یکی دو دهه اخیر نبوده و پیشینه ای طولانی تر دارد. در همین راستا، کمیسیون حقوق تجارت بین الملل سازمان ملل متحد (آنسیترال)، نخستین بار در سال ۱۹۸۰ میلادی قواعدی را در این زمینه ارائه کرد. با آغاز قرن بیســت و یکم، شــاهد ظهور و تدوین موجی از اســناد بین المللی ناظر بر میانجیگری

---

۱ Reservation

۲ بند ۱ ماده ۱۶ قانون داوری تجاری بین المللی، در مقام بیان استقلال شرط داوری است، بیان می کند که شرط داوری که به صورت جزئی از یک قرارداد با شد از نظر اجرای این قانون به عنوان موافقتنامه م ستقل تلقی می شود. تعمیم داور در خ صوص بطلان قرارداد فی نف سه به منزله عدم اعتبار شرط داوری مندرج در قرارداد نخواهد بود.

۳ Uncitral Model Law On International Commercial Conciliation (2002).

بودیم که از مهم ترین آن ها می توان به د ستورالعمل اتحادیه اروپا در خ صوص جنبه های مدنی و تجاری میانجیگری م صوب سال ۲۰۰۸، معاهده سنگاپور درباره سازش نامه های نا شی از میانجیگری، قانون نمونه و قواعد میانجیگری آنسیترال ا شاره کرد (ر ضایی سعید، ۱۴۰۱،ص. ۴۹).

در روش میانجیگری، طرفین اختلاف به توافق می رسند تا یک شخص ثالث بی طرف و ماهر را به عنوان میانجی برگزینند. هدف از این انتخاب، تسهیل فرآیند حل و فصل اختلافات از طریق استفاده از تکنیک های مناسب است تا میانجی بتواند مذاکرات را هدایت کرده و به طرفین کمک کند تا خودشان به توافق دست یابند و اختلافاتشان را حل و فصل کنند. نقش و حدود اختیارات میانجی به طور کامل تابع توافق طرفین بوده و می تواند از تسهیل و هدایت مذاکرات موثر میان آن ها تا ارائه پیشنهادهای راه حل گسترش یابد. به بیان دقیق تر، برای حل و فصل اختلاف میان طرفین تجاری معمولا میانجی با توجه به اطلاعاتی که از طرفین دریافت می کند، پی شنهاداتی برای حل و ف صل غیرر سمی مطرح می کند. هدف از این پی شنهادات، یافتن راه حلی کارآمد برای حل منازعه است و به همین دلیل نیازی نیست که این پیشنهادات دقیقا مطابق با حقوق قانونی طرفین تجاری باشد. جهت حفظ استقلال میانجی و برای تضمین این امر می بایست ابزارها و چارچوب های میانجیگری به نحوی تنظیم شوند که هیچ گونه وابستگی یا تعلق به یکی از طرفین دعوی در آن وجود نداشته باشد. بر پایه مجموعه ای از اصول و شروط استوار است که در آن میانجی باید به عنوان یک شخص ثالث کاملا بی طرف[1] عمل نماید. برای تضمین این امر، ابزارها و چارچوب های میانجیگری باید به گونه ای تنظیم شوند که هیچ گونه وابستگی یا تعلق به یکی از طرفین در آن وجود نداشته باشد. علاوه بر این، در فرآیند انتخاب میانجی، طرفین می توانند عوامل مختلفی را در نظر بگیرند، از جمله توانمندی های فردی میانجی نظیر تخصص، شکیبایی و درک صحیح از نقش خود در میان منازعات تجاری. همچنین وضعیت حرفه ای مانند عضویت میانجی در انجمن های داخلی و بین المللی، می تواند در انتخاب یک میانجی کارآمد و مورد اعتماد تاثیرگذار باشد. با این حال، میانجی از اختیار تحمیل دیدگاه یا پیشنهاد خود به طرفین برخوردار نیست. به طور معمول، تمرکز اصلی میانجی بر مدیریت چارچوب و شرایط مذاکره و تلاش برای ارتقای کارایی آن است، نه ورود به ماهیت و محتوای اختلافات. بدین ترتیب، ارائه پی شنهاد از سوی میانجی به عنوان شخص ثالث م ستقل، مختص فرآیند میانجیگری است و در داوری جایگاهی ندارد.

۳. تحلیل داوری به عنوان شیوه کاربردی جایگزین حل و فصل اختلافات در حوزه تجارت بین الملل:

پس از بررسی شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات در حوزه حقوق تجارت بین الملل، در ادامه بنا داریم با توجه به عنوان مقاله به صورت اخص در خ صوص داوری و میانجیگری به عنوان دو شیوه ی مهم و کاربردی شیوه های جایگزین حل و ف صل اختلافات به صورت دقیق تر و چالشی تر مطالبی را مورد تحلیل و واکاوی قرار دهیم. از جمله مواردی که در مباحث پیش رو قصد

[1] Neutral
[2] Performance

طرح آن ها را داریم می توان به : مفهوم و ماهیت داوری، علل رجوع به داوری، ویژگی های رای داوری در پرتو اســتقلال داوری، اجرای رای داوری و... اشــاره نمود و متعاقبا در خصــوص میانجیگری نیز به مباحثی همچون: ویژگی های میانجیگری، موافقت نامه میانجیگری، نقش میانجی در حل و فصــل اختلاف، رسـیدگی در میانجیگری و خاتمه رسـیدگی و اجرای توافقنامه حل و فصــل در خصوص میانجیگری خواهیم پرداخت.

۳-۱. استقلال نهاد داوری؛ وجه ممیزه آن از شیوه های رسیدگی قضایی:

در داوری های تجاری بین المللی، برخلاف احکام صــادره از دادگاه های خارجی، اجرای آرای داوری به ندرت با موانع و اعترا ضات حاکمیتی ک شورهای محل اجرا روبرو می شود. در نتیجه اجرای آرای داوری با سهولت و کمترین م شکلات ن سبت به احکام صادره از دادگاه های خارجی مواجه می شود؛ چرا که بسیاری از کشورها به ویژه از طریق توافقات بین المللی از اجرای آرای داوری حمایت می کنند و شــرایط منعطف تری برای این امر فراهم می کنند. یکی از ویژگی های برجســته داوری، وابســتگی آن به توافقی ا ست که بر ا ساس آن، طرفین به داوران این اختیار را می دهند که به اختلافات میان آنان ر سیدگی کنند. در صورتی که چنین توافقی وجود نداشته باشد، داوران هیچ گونه حقی برای مداخله و صدور حکم درمورد اختلافات ندارند. این ویژگی نمایانگر استقلال نهاد داوری ا ست، به طوری که فرآیند داوری نه تنها تحت تاثیر مراجع قضایی قرار نمی گیرد، بلکه کاملا در چارچوب توافق طرفین عمل می کند. یکی از ویژگی های دیگر داوری، قطعی و الزام آور بودن رای داوران اســت. این بدین معناســت که هدف از داوری، پایان دادن به اختلافات بدون مراجعه مجدد به دادگاه ها یا ســایر مراجع رسـیدگی اسـت. این ویژگی نیز نشــان دهنده اسـتقلال نهاد داوری اســت؛ به گونه ای که رای داوری پس از صــدور، به تایید هیچ مرجع دیگری نیاز ندارد بلکه خود از اعتبار اجرایی برخوردار است.

۳-۲. علل رجوع به داوری در حوزه اختلافات حقوق تجارت بین الملل:

عوامل متعددی می تواند اشــخاص را به انتخاب داوری به عنوان ســازوکار حل و فصــل اختلافات ترغیب نمایند. به نحوی که طرفین اختلاف ترجیح می دهند، منازعه آن ها از طریق یک فرآیند ر سیدگی انعطاف پذیر حل و فصل گردد، آن هم از سوی افرادی که علاوه بر برخورداری از اعتماد طرفین، دارای دانش و مهارت فنی هستند که عموما در تخصص قضات محاکم نمی باشد. بنابراین طرفین با اطمینان بیشتری می توانند انتظار داشته باشند که اختلافاتشان با سرعت مناسب، با رعایت بی طرفی کامل، حفظ محرمانگی، حفاظت از اســرار تجاری آن ها و در نهایت با صــرف هزینه کمتر حل و فصــل خواهد شــد. این ویژگی ها به عنوان مزایای روش داوری محسوب می شوند. در عر صه تجارت بین الملل، داوران گرایش دارند که قوانین ملی را کنار گذا شته و نوعی حقوق تجارت مشــترک برای تجار و بازرگانان ایجاد کنند. آن ها در جهت برآورده ســاختن امید دیرینه برخی از نظریه پردازان حقوق می باشــند که معتقدند داوری بین المللی، در آینده نزدیک، با تکیه بر ویژگی های نوین حقوقی قادر خواهد بود تا چارچوب مرســوم «حقوق بین

المللی خصوصی» را در قالب یک نظام تازه به نام «حقوق خصوصی بین المللی» جایگزین نماید.. به این ترتیب اساسی ترین دلایل رجوع به سازوکار داوری را می توان در موارد زیر شناسایی کرد:

۳-۲-۱. رسیدگی بدون تشریفات و علنی:

یکی از دلایل عمده عدم تمایل به پیگیری پرونده ها در مراجع قضایی، فرآیندهای پیچیده و رسمی آن هاست. به این معنا که طرفین اختلاف ملزم هستند، چه پیش از آغاز رسیدگی، چه در طول فرآیند دادرسی و حتی پس از صدور حکم، مقررات پیچیده و زمان بر آیین دادرسی را رعایت کنند. برای مثال، در رسیدگی به دلایل، قاضی محدود به قوانین خاصی است که باید از آن ها پیروی کند، در حالی که در شیوه داوری، داور می تواند هر دلیلی را که مناسب بداند به عنوان مبنای صدور حکم استفاده کند. یکی دیگر از دلایل مهم تمایل تجار جهت حل اختلافات از مسیر داوری به جای شیوه های مرسوم قضایی، اصل علنی بودن رسیدگی های قضایی است که یکی از اصول اساسی دادرسی های عمومی به شمار می رود، این در حالی است که در حل و فصل اختلافات تجاری بین المللی چندان کارآمد تلقی نمی شود؛ زیرا تجار و فعالان اقتصادی تمایل دارند، محرمانگی اطلاعات و اسرار حرفه ای آن ها حفظ شود و افشای این اطلاعات به واسطه رسیدگی علنی می تواند منافع تجاری آنان را به مخاطره بیندازد.

۳-۲-۲. تخصص گرایی:

اختلافات بسیاری در حوزه تجارت بین الملل از قراردادهای تجاری ناشی می شود که هر یک شامل مسائل پیچیده و متنوعی از جنبه های قانونی هستند. به همین دلیل، منازعات و دعاوی مربوط به این قراردادها اغلب دارای ابعاد فنی و تخصصی بوده و نیازمند حل و فصل توسط افرادی با دانش عمیق از جزئیات حقوق تجارت بین الملل و آگاهی از ماهیت فعالیت ها و شرایط خاص قراردادهای تجاری بین المللی می باشد. ارجاع این گونه اختلافات به دادگاه های ملی معمولا کارآمد و مناسب نخواهد بود، زیرا قضات این محاکم عموما از تخصص و آموزش های ویژه ای برای رسیدگی به دعاوی پیچیده بین المللی برخوردار نیستند، این امر ممکن است بر دقت و کیفیت رسیدگی تاثیر منفی بگذارد. تنها روشی که به طرفین دعوا این امکان را می دهد که پرونده خود را به قاضی یا متخصصی در حوزه مورد نظر ارجاع دهند، داوری است. در این فرآیند اصحاب دعوی قادرند داور یا داورانی را که علاوه بر داشتن اعتماد و آشنایی با آن ها دارای صلاحیت و تخصص لازم در موضوع اختلاف هستند، برگزینند. سپس، پس از انجام فرآیند داوری توسط این افراد و با توجه به ویژگی های فوق، طرفین می پذیرند که رای صادره را قبول کرده و به اجرای آن اقدام کنند.

۳-۲-۳. فقدان اطاله های دادرسی مرسوم قضایی به سبب تسریع در رسیدگی و قطعی بودن نظر داور:

یکی از معایب سیستم قضایی سنتی، اطاله دادرسی است که گاهی سال ها به طول می انجامد. در داوری، زمان رسیدگی به مراتب کوتاه تر است، زیرا طرفین مجبور نیستند از قوانین دست و پاگیر حاکم تبعیت کنند. در عمل، حل و فصل پرونده‌ها از طریق دادگاه‌ها زمان‌بر و طولانی است که شامل مراحل و رویه‌های دادرسی می شود؛ از ثبت دادخواست آغاز شده و با تعیین قاضی ادامه می‌یابد،

۱ طبق اصل ۱۶۵ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران: «محاکمات، علنی انجام می شود و حضور افراد بلامانع است مگر آنکه به تشخیص دادگاه علنی بودن آن منافی عفت عمومی یا نظم عمومی باشد یا در دعاوی خصوصی طرفین تقاضا کنند که محاکمه علنی نباشد».

سپس فرایند احضار طرفین برای حضور در دادگاه انجام می‌شود، پاسخگویی در دادگاه، ارائه دلایل و مدارک توسط خواهان و خوانده، بررسی محلی تا صدور حکم انجام می شود. فرآیند حل و فصل در دادگاه‌ها نیز بسیار رسمی، دشوار برای فهمیدن و بدون تضمین قطعیت حقوقی است، به گونه‌ای که دسترسی به عدالت به سرعت و به صورت شفاف امکان‌پذیر نیست. **(Husnaini & Chandra, 2025, P.207)**. همچنین یکی از مواردی که موجب کاهش زمان در رسیدگی است، نهایی بودن آرای داوری است.با توجه به قانون حاکم بر داوری، حکم صادر شده توسط داور در اغلب موارد نهایی و الزام آور است مگر در مواردی که داور از حدود مشخص شده تجاوز نموده، اما در غیر اینصورت به سبب صدور حکم نهایی، این حکم از احکام صادر شده توسط مراجع قضایی سریع تر به مرحله اجرا می رسد (آزادی، ۱۳۹۳، ص. ۱۱). همچنین در مواردی که اختلافات فوری بوده و در خصوص رفع آن ها عنصر زمان واجد اهمیت بالایی می باشد، سرعت عمل در این شیوه ها می تواند بسیار مهم باشد. در فرآیند داوری طرفین معمولا یک مهلت مشخص برای انجام رسیدگی تعیین می کنند، یا در برخی موارد، قواعد سازمانی یا قوانین مربوطه این مهلت را معین می سازند. در هر صورت، چه مهلت رسیدگی به طور مشخص تعیین شده باشد و چه نه، روند رسیدگی در داوری به طور قابل توجهی سریع تر آغاز می شود و معمولا در مدت زمان کوتاه تری نسبت به روش قضایی سنتی به پایان می رسد. آگاهی، دانش و تخصص داوران در حوزه مورد اختلاف، از بروز تاخیرهایی که گاهی در روند رسیدگی های قضایی مشاهده می شود، جلوگیری می کند. به نحوی که تسلط داوران بر موضوع اختلافات میان طرفین تجاری، موجب می شود که تصمیم گیری ها سریع تر و دقیق تر انجام گیرد.

۳-۲-۴. انعطاف پذیری و پویایی قواعد داوری در قیاس با شیوهای قضایی انعطاف ناپذیر:

قواعد و فرآیندهای رسیدگی در داوری معمولا از انعطاف پذیری بیشتری نسبت به دادرسی های قضایی برخوردارند و به گونه ای طراحی شده اند که ساده تر و کارآمدتر باشند. به نحوی که این قواعد غالبا برای طرفین دارای تابعیت های مختلف شفاف تر می باشند. در این مکانیزم، اصولا همه قواعد رسیدگی از ابتدا تا انتها براساس مقررات قانونی مشخص می شوند و این قواعد برای تمامی طرفین و قاضی دارای الزام قانونی است. به نحوی که هیچ یک از طرفین دعوی یا قاضی حق تغییر یا انحراف از این قواعد را ندارند، زیرا رعایت آن ها برای اطمینان از انصاف و عدالت در روند رسیدگی ضروری است. در این شیوه هایی که بیان شد، طرفین تجاری می توانند قواعد، مراحل و حتی محل و زمان رسیدگی را با توافق خود تعیین کنند.[۱] در صورتی که طرفین تجاری هیچ توافقی درباره نحوه رسیدگی نداشته باشند، شخص ثالث بی طرف مختار است رسیدگی ها را با رعایت اصول و مقررات حاکم من جمله اصل بی طرفی به شیوه ای برگزار کند که خود آن را مناسب و موثر تشخیص می دهد. این انعطاف پذیری باعث می شود که فرآیند کاملا متناسب با نیازها و ویژگی های هر پرونده طراحی شود.

[۱] به عنوان نمونه در مقررات شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات اتاق بازرگانی بین المللی انتخاب شیوه ای که برای حل و فصل مسالمت آمیز اختلاف به کار می رود را در اختیار طرفین که با همکاری شخص ثالث بی طرف مشخص می شود، قرار می دهد.

۳-۳. اجرای رای داوری:

ثمره و نقطه پایانی فرآیند داوری، صدور رای نهایی[1] ست. داور در پایان ر سیدگی ملزم به صدور رای نهایی می با شد که به عنوان مرجع نهایی، حقوق و[2] تعهدات طرفین[3] اختلاف را تعیین می نماید. از آنجا که رای داوری به طور خودکار قابلیت اجرا ندارد، بنابراین لازم است که این حکم برای اجرا به یکی از مراجع قضایی ارجاع شود. پس از آن، دادگاه مربوطه موظف است تا ضمن تایید و شناسایی رای داوری دستور لازم برای اجرایی شدن آن را صادر نماید. اگر چه داوری بر اساس قرارداد خصوصی و توافق میان طرفین اختلاف شکل می گیرد، بسیاری از حقوق دانان، داوری را به عنوان نوعی رسیدگی قضایی محسوب می کنند، چرا که در فرآیند داوری، ارجاع اختلافات به داور به منظور حل و فصل آن ها به گونه ای است که در مقام داوری، داور نقش قاضی را ایفا کرده و رای خود را صادر می نماید. با این حال، تا زمانی که از سوی مقام قضایی دستور اجرای رای داوری صادر نشود، رای داوری فاقد اثر قضایی و اجرائی است و تنها در چارچوب توافقات طرفین اعتبار دارد. بنابراین، توافق اولیه برای ارجاع اختلافات به داوری به طور ضمنی تصریح می کند که حکم نهایی صادر شده توسط داور پس از اتمام فرآیند رسیدگی از نظر حقوقی الزام آور و قابل اجرا باشد. چنانچه احکام داوری اجرا نشود و یا با مشکلات و موانعی در فرآیند اجرای آن مواجه شویم، این امر موجب می شود که داوری فاقد اعتبار و اثر حقوقی گردد و از ارزش عملی خود بیفتد.

۴. تحلیل میانجیگری به عنوان شیوه کاربردی جایگزین حل و فصل اختلافات در حوزه تجارت بین الملل:

پس از بررسی داوری به عنوان یکی از شیوه های کاربردی جایگزین حل و فصل اختلافات در حوزه تجارت بین الملل، و تبیین و تحلیل مزایای داوری، آیین داوری و... در این قسمت از پژوهش بنا داریم در خصوص ویژگی های میانجیگری (اصل حاکمیت اراده، محرمانه بودن میانجیگری تجاری و...)، همچنین موافقت نامه میانجیگری، نقش میانجی در حل و فصل اختلافات و... مباحثی را مورد بررسی و تحلیل قرار دهیم.

۴-۱. موافقت نامه میانجیگری؛ شرط ضمن قرارداد یا قرارداد مستقل؟

موافقت نامه میانجیگری، قراردادی است که به موجب آن، طرفین قرارداد توافق می نمایند که اختلافات خود را از طریق مکانیزم میانجیگری و با بهره گیری از خدمات یک یا چند میانجیگر حرفه ای، مستقل و بی طرف مورد رسیدگی و حل و فصل قرار دهند. به عبارتی، موافقت نامه حاصل از میانجیگری، قراردادی است که بر محرمانه بودن فرآیند میانجیگری و اطلاعات طرفین اختلاف استوار باشد **(Spencer & Brogan, 2006, p. 86).** این توافق نامه می تواند به عنوان شرطی در قرارداد اصلی، قبل از بروز هر گونه اختلاف درج شود و یا پس از ایجاد اختلاف به صورت قراردادی مستقل منعقد گردد. به عبارت دیگر، برخلاف تصور رایج که شروع فرآیند میانجیگری را منوط به وجود توافق قبلی میان طرفین اختلاف می داند، در واقع، ابتکار عمل میانجی می تواند به عنوان نقطه

---

[1] Final Award
[2] Right
[3] Obligation

آغاز میانجیگری مطرح شود؛ به این معنا که میانجی، بدون وجود درخواست رسمی یا توافق نامه ای میان طرفین، به دلیل تشخیص ضرورت مداخله برای پیشگیری از تشدید اختلاف یا تسهیل گفت و گو، فرآیند میانجیگری را آغاز نماید .

در این چارچوب، میانجی با اتخاذ رویکردی فعال، تلاش می کند با جلب اعتماد طرفین و ایجاد فضای مناسب برای مذاکره، آن ها را به تعامل سازنده ترغیب نماید. چنانچه این تلاش ها منجر به حل و فصل اختلاف و دستیابی به توافق گردد، موافقت نامه نهایی که حاصل از این فرآیند است، از منظر حقوقی و اجرایی تفاوتی با موافقت نامه ای که در نتیجه میانجیگری ناشی از توافق قبلی طرفین حاصل شده ندارد. بنابراین، ماهیت و اعتبار موافقت نامه نهایی صرف نظر از شیوه آغاز میانجیگری، وابسته به رضایت آزادانه و آگاهانه طرفین نسبت به مفاد توافق است. در نتیجه آنچه حائز اهمیت است، نه نحوه شروع فرآیند، بلکه کیفیت تعاملات، نقش تسهیل گر میانجی و دستیابی به یک توافق پایدار و مورد رضایت طرفین است. در خصوص تضمین اجرای موافقت نامه حاصل از شیوه های جایگزین، طرفین اختلاف می توانند تضمین لازم را برای اجرای موافقت نامه حاصل از شیوه های جایگزین فراهم نمایند (صادقی،۱۴۰۲، ص. ۱۵).

۴-۲. ویژگی های میانجیگری:

میانجیگری، به عنوان یک فرآیند حل اختلاف که با حضور یک شخص بی طرف انجام می شود، دارای ویژگی های خاصی است که آن را از سایر روش های حل اختلاف متمایز می کند. برخی از مهم ترین ویژگی های میانجیگری عبارتند از:

۴-۲-۱. اصل حاکمیت اراده:

در نظام دادرسی قضایی، اصل بر این است که کلیه قواعد و مقررات رسیدگی از مرحله دعوی تا صدور رای به موجب قانون تعیین شده و برای طرفین دعوی و قاضی الزام آور است، به گونه ای که هیچ یک از آن ها اختیار تغییر یا تعدیل این مقررات را ندارند. در نظام دادرسی قضایی[1]قانون چارچوب مشخصی را برای نحوه طرح دعاوی، قالب و شیوه رسیدگی به اختلافات، زمان و نحوه ارائه ادله از سوی طرفین، ترتیب برگزاری جلسات دادگاه، شیوه بررسی دلایل و فرآیند صدور رای تعیین می کند. در جهت مقابل، جریان رسیدگی در میانجیگری به عنوان یکی از شیوه های جایگزین حل و فصل اختلاف، مبتنی بر اصل حاکمیت اراده طرفین تجاری است. به نحوی که طرفین با تکیه بر توافق و همکاری متقابل می توانند مسیر حل اختلاف خود را به شکلی انعطاف پذیر طراحی کنند؛ از انتخاب میانجی بی طرف گرفته تا تعیین زمان بندی رسیدگی و مقررات حاکم بر روند آن، همه در چارچوب اراده مشترک آن ها شکل می گیرد. لذا، در صورت عدم اظهار نظر یا سکوت طرفین تجاری، شخص ثالث بی طرف مجاز است با رعایت اصول و ضوابط حاکم از جمله اصل بی طرفی فرآیند رسیدگی را به نحو مقتضی مطابق با تشخیص خود اداره نماید.

۴-۲-۲. محرمانه بودن میانجیگری تجاری:

[1] Judicial Proceedings

فرآیند میانجیگری از آغاز تا پایان از محرمانگی[1] کامل برخوردار اســـت، به گونه ای که طرفین اختلاف و میانجی می توانند در محیطی کاملا محرمانه به تبادل نظر پرداخته، اطلاعات مورد نظر خود را بدون محدودیت افشـــا نمایند و به تحلیل علل شـــکل گیری اختلاف بپردازند. به همین منظور در فرآیند میانجیگری، گاهی ضرورت دارد که میانجی برای درک بهتر دیدگاه ها و منافع هر یک از طرفین به صورت جداگانه با آن ها دیدار و گفت و گوهای خصوصی برگزار کند. اگر طرفین تجاری نگرانی داشته باشند که اطلاعاتی که در فرآیندهای تقابلی ارائه می دهند، ممکن ا ست علیه آن ها ا ستفاده شود، احتمال د ستیابی به تفاهم و توافق متقابل میان طرفین تجاری کاهش خواهد یافت و در نتیجه، فرآیند میانجیگری ممکن ا ست با شکـست مواجه شود. از دیدگاه حقوقی نیز، حفظ ا سرار تجاری و اطلاعات محرمانه نقش مهمی در کاهش ریـسک های نا شی از افـشاگری عمومی ایفا می کند و به همین علت، میانجیگری تجاری به عنوان روشی امن و مطمئن در حل اختلافات مورد استقبال قرار می گیرد. حفظ محرمانگی باعث می‌شود که طرفین قرارداد از آ سیب‌های نا شی از شهرت منفی و تبلیغات بد در امان با شند و همچنین ا ستقلال و بی‌طرفی میانجیگر را تـضمین می‌کند. به‌دلیل محرمانگی، فشـــارهای خارجی که ممکن اســـت بر روند میانجیگری وارد شـــود کاهش یافته و میانجیگر می‌تواند با آرامش و بدون نگرانی، به طرفین در رسیدن به راه‌حلی مناسب برای اختلاف کمک کند **(Ronan & Feehili, 2022, P.246).**

به بیان دقیق تر میانجیگری موثر نیاز به محرمانگی دارد، چرا که میانجیگر برای کمک به طرفین برای د ستیابی به سازش، از طریق شناسایی مسائل و جست و جوی مبناهای مختلف توافق ممکن صورت می پذیرد. همینطور تشویق طرفین برای مشارکت و کشف دلیل اختلاف همگی در صورتی ممکن خواهد بود که میانجیگر قادر با شد، مسائل فوق را از طریق ارتباط با طرفین دریابد، همچنین در جریان میانجیگری و نشست های اختصا صی میانجیگر با هر یک از طرفین مسائلی ممکن ا ست مطرح گردد که هرگز نسبت به طرف مقابل اظهار نمی شـد، لذا محرمانگی میانجیگری باعث می شـود که طرفین بدون تر از افشـا وارد این پروسـه شـده و به طور موثری مشارکت کنند (رضایی سعید، ۱۴۰۱، ص.۲۶).

۴-۲-۳. صرفه اقتصادی میانجیگری تجاری:

هزینه های مرتبط با حل و فصل اختلافات همواره از اهمیت قابل توجهی برخوردار بوده و به عنوان یکی از عوامل تعیین کننده در انتخاب شیوه ر سیدگی مورد توجه قرار می گیرد. از آنجایی که ر سیدگی های ق ضایی برای طرفین تجاری هزینه آور بوده، علی الخ صوص در مواقعی که بحث حق الوکاله وکیل، هزینه های کار شنا سی، هزینه دادر سی و ... مطرح می گردد که با توجه به هزینه های مذکور می توان به صـراحت اذعان نمود که هزینه در روش های جایگزین حل و فصـل اختلافات من جمله میانجیگری رقمی بسیار نازل تر از هزینه های بر شمرده شده در ر سیدگی های مر سوم ق ضایی می با شد.(جلیلیان،۱۳۹۵، ص. ۱۹). با علم به او صاف فوق، میانجیگری تجاری یکی از مقرون به صـــرفه ترین روش های حل و فصـــل اختلافات اســـت که این امر، به دلایلی از جمله

[1] Confidentiality
[2] Trade Mediation

سازوکار بسیار ساده آن و عدم ورود مسیر حل و فصل اختلافات به پرو سه های زمانبر، که طبعا با صرف هزینه های بیشتر همراه خواهد بود، حاصل شده است.

۴-۲-۴. تعامل گرا بودن (نه تقابل گرا بودن) شیوه میانجیگری:

یکی از اساسی ترین عوامل موثر در حفظ و پایداری روابط تجاری، وجود اعتماد متقابل میان طرفین قرارداد است. در این مرحله، مزیت کلیدی میانجیگری به شکلی برجسته تر نمایان می شود، زیرا محیطی تعاملی و صلح آمیز حاکم بر فرآیند میانجیگری، م شوق طرفین برای م شارکت فعال در این روند ا ست. ف ضای تعاملی و مبتنی بر اعتماد میان طرفین انگیزه ای قوی ایجاد می کند تا طرفین به جای تقابل، به دنبال حل و ف صل اختلافات به شیوه ای م سالمت آمیز و مبتنی بر تفاهم متقابل با شند. در واقع روش های جایگزین حل و فصل اختلافات با حل و فصل دوستانه اختلافات نقش مهمی در حفظ استمرار روابط تجاری و اجرای موثر قراردادهای بلندمدت ایفا می کنند. میانجیگری ، به ویژه در حوزه تجارت بین الملل با کاهش تنش ها و افزایش همکاری میان طرفین تجاری، از بروز خلل در تعاملات تجاری جلوگیری کرده و موجب تقویت امنیت حقوقی و اقتصادی در اجرای تعهدات قراردادی می شود. میانجی‌گری، که با ح ضور یک شخص ثالث بی‌طرف برای ت سهیل مذاکره میان طرف‌های درگیر انجام می شود، به دلیل ماهیت همکاری‌محور خود معمولاً نرخ بالایی از توافق و مصالحه را به همراه دارد؛ زیرا در این روش، طرفین کنترل بیشتری بر نتیجه دارند. می توان اذعان نمود، میانجی‌گری نسبت به فرآیندهای خصمانه مانند دادخواهی در دادگاه، رضایت بیشتری را در میان شرکت‌کنندگان ایجاد می‌کند، چراکه فضایی برای گفت‌وگو، درک متقابل، و مصالحه فراهم می‌آورد. همچنین، میانجی‌گری معمولاً از نظر هزینه مقرون‌به‌صرفه‌تر است، چراکه زمان و منابع کمتری نسبت به نبردهای طولانی قضایی می‌طلبد و در نتیجه فشار مالی کمتری بر طرفین وارد می‌کند **(Pablo, 2024, P.41)**.

۴-۳. نقش میانجی در حل و فصل اختلاف:

انتخاب میانجیگر یکی از مهم ترین چالش های طرفین اختلافات تجاری بین المللی است. میانجی [۱] شخص ثالثی بی طرف است که بدون داشتن اختیار صدور رای الزام آور، نقش تسهیل کننده را ایفا می کند و به طرفین کمک می کند تا به توافقی دو جانبه در حل و فصل اختلافات د ست یابند. در اغلب نظام های حقوقی، توافقی که از طریق میانجیگری به د ست می آید، بر ا ساس ا صل کلی آزادی قراردادها معتبر شناخته شده و از قابلیت اجرا برخوردار می باشد. **(Alexander & Chong, 2019, p. 22)** . میانجیگری به ح سن نیت طرفین اختلاف وابسته ا ست همچنین نقش میانجیگر بسیار اهمیت دارد زیرا که در صورتی که میانجیگر ماهر با شد در یافتن راه حل م شترک تاثیرگذار خواهد بود. هر چند میانجی به عنوان قا ضی یا داور اقدام به اتخاذ تصمیمات الزام آور نمی کند، اما ح ضور او در فرآیند میانجیگری نق شی بنیادین در تحقق این شیوه ایفا می کند. با این حال، ماهیت میانجیگری به گونه ای است که استقلال و آزادی عمل میانجی حفظ می گردد. میانجی همیشه می تواند از ابتکار، تجربه و مهارت های فردی خود برای تسهیل و یافتن راه حل های موثر در جریان حل اختلافات استفاده نماید. این اجازه به میانجی داده می شود تا با توجه به وضعیت و

[۱] Mediator

جزئیات مناقشه، رویکردهای خلاقانه و مناسب را به کار بسته و به طرفین در رسیدن به توافق کمک کند. به نحوی که با بهره گیری از مهارت های ارتباطی و تسهیل گری، میانجی تلاش می کند تا فاصله میان طرفین را کاهش داده و منافع متقابل آنان را شناسایی کند، که این امر در نهایت منجر به ایجاد توافقی مشترک و حل و فصل موثر اختلافات می شود. از دیدگاه کلی، مسئولیت میانجی این است که به طرفین در فرآیند حل و فصل اختلافات یاری رسانده و راه حل های مختلفی را که احتمالا از سوی طرفین پذیرفته می شود، پیشنهاد کند. علاوه بر این، میانجی باید طرفین تجاری را ترغیب کند تا خود نیز راه حل ها و پیشنهادات سازنده و اثربخشی را در جهت حل و فصل منازعه ارائه دهند. مسئله‌ی اصلی در میانجیگری حقوقی، ترکیب دغدغه‌ها و دانش هر دو طرف با حقایق و هنجارهای حقوقی است که میانجیگر کشف می‌کند تا میانجیگری به طور مؤثر انجام شده و نتایج مطلوب به دست آید. میانجیگر دو وظیفه‌ی اصلی دارد: کمک به طرفین در ایجاد گزینه‌ها و کمک به شکستن بن‌بست (**CHI,2024, P.1**).

۴-۴. آیین رسیدگی در میانجیگری:

فرآیند رسیدگی در شیوه میانجیگری و اصول حاکم بر حل اختلافات به طور قابل توجهی براساس توافق طرفین و همچنین اراده و تشخیص شخص میانجی شکل می گیرد. در این روش، انعطاف پذیری بالایی وجود دارد که به طرفین این امکان را می دهد تا روند رسیدگی را مطابق با نیازها و شرایط خاص خود تنظیم کنند، در حالی که میانجی نیز می تواند با استفاده از تجربیات خود، راه های موثر و سازنده برای حل اختلاف را پیشنهاد دهد. روند کلی میانجیگری بدین نحو است که پس از ارجاع اختلاف به میانجیگر و تعیین فرد میانجی، هر یک از طرفین در حضور طرف مقابل، خلاصه ای از موضوع اختلاف، ادعاها و استدلال های خود را مطرح کرده و مدارک و مستنداتی که ادعاهایشان را پشتیبانی می کند، ارائه می دهند. **(Soo, 2000, p. 207).** به بیان دقیق تر، در مرحله نخست میانجیگری، میانجی تلاش می کند بی اعتمادی میان طرفین را برطرف کرده و با برقراری گفت و گو، اعتماد آن ها را جلب کند. در صورتی که سطح تنش میان طرفین بالا باشد، میانجی ممکن است ابتدا قادر به ترتیب جلسه مشترک میان آن ها نباشد. در چنین شرایطی، وظیفه میانجی است که از طریق ملاقات های جداگانه با هر یک از طرفین و انتقال پیام ها و نگرانی ها، سعی در کاهش دشمنی ها و تنش های موجود داشته باشد. این روش ها به تدریج می تواند زمینه ساز ایجاد فضایی مناسب برای رسیدن به تفاهم و حل و فصل اختلافات باشد. پس از آن که اختلاف به میانجی ارجاع شد و میانجی تعیین گردید، هر یک از طرفین اختلاف موظفند دلایل، مستندات و مدارک خود را به طور شفاف و در حضور طرف مقابل ارائه دهند و با بیان ادعاهای خود توضیحات لازم را برای روشن شدن موضوع اختلاف ارائه کنند. این فرآیند به طرفین این فرصت را می دهد که نظرات و اطلاعات خود را به طور کامل بیان کنند و میانجی بتواند با دقت بیشتری در ارزیابی وضعیت و پیشنهاد راه حل ها اقدام نماید. در مرحله دوم، تشخیص مسائل اصلی مورد اختلاف و تفکیک آن ها از سایر موضوعات فرعی که ممکن است میان طرفین وجود داشته باشد می بایست توسط میانجی صورت پذیرد. این تفکیک به طرفین کمک می کند تا تمرکز خود را بر روی مسائل اساسی معطوف کنند و از پراکندگی و

پیچیدگی بیشتر اختلافات جلوگیری نمایند. در نهایت، مذاکرات مشترک برگزار شده و میانجی با هدایت این گفت و گوها به طرفین کمک می کند تا به توافقی مشترک دست یابند.

اگر روند میانجیگری در حال تبدیل شدن به ابزاری برای سوءاستفاده شود و هیچ پیشرفتی در حل و فصل اختلافات حاصل نگردد، میانجی باید به طور قاطع به روند میانجیگری پایان دهد تا از بی ثمری و آسیب به روابط میان طرفین تجاری جلوگیری کند. چنانچه میانجیگری به صورت نهادی یا سازمانی انجام شود، مقررات و آیین نامه های موسسه یا سازمانی که طرفین توافق بر رعایت آن ها کرده اند، فرآیند و تشریفات مربوط به میانجیگری را تعیین خواهد کرد. به عنوان نمونه، «در قواعد میانجیگری دیوان داوری بین المللی لندن»[1] که از اول اکتبر ۱۹۹۹ به مرحله اجرا گذاشته شده است و دارای ۱۱ ماده و یک شرط پیشنهادی جهت درج در قراردادها است، نحوه ارجاع اختلاف به میانجیگری و چگونگی رسیدگی میانجی و حل و فصل اختلاف و نیز نحوه خاتمه میانجیگری مشخص گردیده است **(Tackaberry & Marriott, 2003, p. 499-503).**

۴-۵. خاتمه رسیدگی و اجرای توافقنامه حل و فصل:

در نهایت، مرحله پایانی فرآیند حل و فصل اختلافات، اجرای موافقت نامه حل و فصل[2] است. در این مرحله، پس از توافق طرفین، بررسی دقیق و اصلاحات لازم در موافقت نامه انجام می شود تا اطمینان حاصل شود که تمام جزئیات به درستی تنظیم شده و طرفین قادر به اجرای آن به شکلی موثر و بدون مشکل باشند. این مرحله نقش حیاتی در تضمین و تحقق توافق و جلوگیری از بروز مجدد اختلافات دارد. به نحوی که ارائه گزارش منظم به میانجی در خصوص اجرای توافق و جلوگیری از مشکلاتی که موجب بروز اختلافات شده بود، می تواند باعث حفظ و تضمین روابط تجاری بین طرفین گردد. به طور کلی، بر خلاف داوری، نتیجه میانجیگری یک تصمیم لازم الاجرا که توسط شخص ثالث اتخاذ می شود، نیست (عالی پور هریسی، ۱۴۰۰، ص. ۱۵۲). هر چند در شرایط کنونی اجرای مستقیم نتایج حاصل از میانجیگری امکان پذیر نیست، اما می توان به صورت غیر مستقیم اجرای این نتایج را مطالبه کرد. در واقع، با تلقی خروجی فرآیندهای جایگزین حل اختلاف به عنوان یک توافق نامه یا قرارداد، اجرای آن تابع قواعد و ضوابط حاکم بر اجرای قراردادها خواهد بود و از این منظر تفاوتی با سایر قراردادهای معمول ندارد. به عبارت دیگر، نتایج میانجیگری از طریق چارچوب های حقوقی مربوط به اجرای تعهدات قراردادی قابلیت اجرا می یابد.

نتیجه گیری:

تحولات گسترده در نظام تجارت بین الملل، به ویژه رشد روزافزون معاملات فرامرزی، پیچیدگی قراردادهای تجاری، تنوع نظام های حقوقی، گسترش بازیگران غیردولتی در عرصه تجارت جهانی، چالش های نوینی را در زمینه حل و فصل اختلافات به وجود آورده است. در این میان وابستگی صرف به سیستم های سنتی قضایی دیگر پاسخگوی نیازهای جدید این حوزه نیست. نظام قضایی بسیاری از کشورها با موانعی چون کندی روند رسیدگی، عدم تخصص قضات در امور تجاری بین المللی، محدودیت

[1] London Court of International Arbitration (LCIA)
[2] Settlement Agreement

صلاحیت سرزمینی و دشواری اجرای احکام در سطح جهانی مواجه هستند. از این رو، گرایش به سوی روش های غیرقضایی حل و فصل اختلافات نظیر داوری و میانجیگری، نه تنها یک انتخاب اختیا ری بلکه به یک ضرورت عملی و راهبردی برای فعالان تجاری در عرصه بین الملل تبدیل شده است. داوری تجاری بین المللی، به عنوان مهم‌ترین و پرکاربردترین شیوه جایگزین، با اتکاء به اصل حاکمیت اراده طرفین، بی‌طرفی مرجع رسیدگی، امکان انتخاب داوران متخصص، محرمانگی فرآیند رسیدگی و مهم‌تر از همه، قابلیت شنا سایی و اجرای آراء در سطح بین‌المللی، توانسته ا ست موقعیت ویژه‌ای در ساختار حقوق تجارت بین‌الملل به خود اختصاص دهد. با این حال، داوری نیز بی‌عیب نیست و هزینه‌های نسبتاً بالا، روند بعضاً طولانی رسیدگی و ساختار نسبتاً خشک آیین دادرسی آن در برخی موارد، باعث شـده اسـت که نگاه‌ها به سـوی روش‌های نرم‌تر و مشـارکتی‌تر، همچون میانجی‌گری، نیز جلب شـود. میانجی‌گری به‌عنوان یک فرآیند مبتنی بر رضایت طرفین، با رویکردی غیرتقابلی، تسهیل در گفت‌وگو، حفظ روابط تجاری بلندمدت و تمرکز بر منافع مشـترک، به ویژه در اختلافات تجاری پیچیده یا دارای ابعاد فرهنگی، نقش قابل توجهی یافته اسـت. مزایای متعدد بهره گیری از روش های جایگزین حل و فصل اختلاف موجب شده است که این شیوه ها در بسیاری از کشورها به طور خاص در میان کشورهای عضو اتحادیه اروپا، ایالات متحده آمریکا و همچنین در عرصه بین المللی مورد توجه ویژه قرار گیرند. در این راستا، اقداماتی نظیر تصویب و اصلاح قوانین و مقررات داخلی، تدوین قوانین نمونه و انعقاد کنوانسیون های بین المللی با هدف یکپارچه سازی قوانین ملی و تسهیل در اجرای آرای صادره از این فرآیندها صورت گرفته است. این اقدامات در جهت ترغیب و تشویق افراد به بهره گیری از شیوه های جایگزین به ویژه میانجیگری و داوری انجام شده است. علاوه بر این، ایجاد و توسعه موسسات ارائه دهنده خدمات حل و فصل اختلافات جایگزین نقش مهمی در ارتقای شناخت عمومی نسبت به این روش ها و افزایش گرایش افراد و نهادها به بهره گیری از آن ها ایفا کرده است. انتظار می رود مراجع بین المللی با رفع موانع موجود و ارتقای چارچوب های نظارتی، جایگاه این سازوکارها را تحکیم بخشند. همچنین، حمایت نهادهای دولتی و ملی از طریق تصویب قوانین شفاف، ساده سازی رویه ها و توسعه زیر ساخت های فناورانه، گام مهمی در مسیر هموارسازی چالش های مرتبط است. این اقدامات می توانند ضمن تسهیل دسترسی به عدالت، زمینه ساز افزایش اعتماد فعالان تجاری و اقتصادی به این شیوه های جایگزین و کاهش بار دستگاه های قضایی باشـند. به نحوی که در عصـر حاضـر، توافق میان فعالان تجاری و اقتصـادی در سـطح بین المللی مبنی بر ارجاع اختلافات خود به داوری و میانجیگری، به جای رجوع به محاکم قضایی، به عنوان رویه ای متعارف و معمول پذیرفته شده است. هر گونه مقاومت در برابر این رویکرد، رفتاری مغایر با عرف تجارت بین الملل تلقی شـده و می تواند منجر به افزایش هزینه های معاملاتی و کاهش کارآمدی در حل و فصل اختلافات گردد. در این راستا، امروزه تعداد زیادی مرکز تخصصی در داخل کشور و در سطح بین المللی به منظور حل و فصل اختلافات تجاری تاسیس شده اند.

فهرست منابع؛

۱--آزادی، یاسمن. (۱۳۹۳). داوری نامه و جایگاه آن در داوری تجاری بین المللی. (پایان نامه کارشناسی ارشد رشته حقوق تجارت بین الملل). دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه علامه طباطبایی، تهران، ایران.

۲--اخوت، عطیه السادات. (اسفند ۱۴۰۰). نقش کنوانسیون سنگاپور در توسعه میانجیگری در دعاوی تجاری بین المللی با تاکید بر نظام حقوقی ایران. (پایان نامه کارشناسی ارشد رشته حقوق بین الملل). دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه علامه طباطبایی، تهران، ایران.

۳--اسکینی، ربیعا. (۱۴۰۳). حقوق تجارت:کلیات، معاملات تجاری، تجار و ساماندهی فعالیت تجاری. ویرایش سوم. چاپ سی و ششم. تهران: انتشارات سمت.

۴--جعفری، افشین. (۱۴۰۱). روش های مسالمت آمیز حل و فصل اختلافات بین المللی و تاثیر آن بر توسعه تجارت بین الملل؛ با تاکید بر اختلافات صنعت انرژی. فصلنامه دیدگاه های حقوق قضائی. دوره ۲۷ (شماره ۹۷). صفحات ۱۶۵-۱۵۱.

۵--جعفری لنگرودی، محمد جعفر. (۱۴۰۳). ترمینولوژی حقوق. چاپ سی و هشتم. تهران: انتشارات گنج دانش.

۶--جلیلیان، سجاد. (تابستان ۱۳۹۵). نقش روش های جایگزین حل اختلاف در حل و فصل اختلافات بین اشخاص و دستگاه های اجرایی. (پایان نامه کارشناسی ارشد حقوق خصوصی). دانشکده حقوق، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی، تهران. ایران.

۷--جوادپور، نغمه. (زمستان ۱۳۹۸). استفاده از روش میانجیگری-داوری در حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری با تمرکز بر صنعت نفت و گاز. (رساله دکترا رشته حقوق مدیریت قراردادهای بین المللی نفت و گاز). دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه علامه طباطبایی، تهران، ایران.

۸--درویشی هویدا، یوسف. (۱۳۹۰). مطالعه ای بر میانجیگری به عنوان روش دوستانه حل و فصل اختلافات. فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی. دوره ۴۱ (۴). صفحات ۱۳۷-۱۲۱. **https://dor.isc.ac/dor/20.1001.1.25885618.1390.41.4.7.1**

۹--درویشی هویدا، یوسف. (۱۴۰۲). شیوه های جایگزین حل و فصل اختلافات. ویراست اول. چاپ چهارم. تهران: انتشارات میزان.

۱۰- -رضایی سعید، طیب. (شهریور ۱۴۰۱). حل و فصل اختلافات تجاری و سرمایه گذاری از طریق میانجیگری با تاکید بر کنوانسیون سنگاپور، (پایان نامه کارشناسی ارشد رشته حقوق تجارت بین الملل). دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران.

۱۱- -رضایی شورکی، طیبه. (۱۳۹۹). بررسی جایگاه شرط داوری در قراردادهای تجاری بین المللی در حل و فصل اختلافات بین المللی.فصلنامه علمی رهیافت های نوین در مطالعات اسلامی. دوره ۲ (۵). صفحات ۳۳-۹.

۱۲- -شیروی، عبدالحسین، و عبدالهی، محمدجواد. (۱۳۹۷). حل و فصل مسالمت آمیز اختلافات بازرگانی به روش شبه دادرسی. مجله مطالعات حقوقی دانشگاه شیراز. دوره ۱۰ (۲). صفحات ۱۸۸-۱۶۳.

۱۳- - صادقی، محسن، و تقوی، سیدعلی. (۱۴۰۲). چالش اجرای تصمیمات ناشی از شیوه های جایگزین حل اختلاف و شیوه مدیریت حقوقی آن. فصلنامه پژوهش های حقوقی. دوره ۲۴ (۶۳). صفحات۲۴-۱.

۱۴- -عالی پور هریسی، عهدیه. (تابستان ۱۴۰۰). مقایسه داوری و میانجیگری در دعاوی سرمایه گذاری خارجی با تاکید بر رویه داوری. (رساله دکترا رشته حقوق خصوصی). دانشکده حقوق و علوم سیاسی، دانشگاه علامه طباطبایی، تهران، ایران.

۱۵- -فروزنده فر، مهدی. (آذر ۱۴۰۱). شیوه های حل و فصل آنلاین اختلافات در نظام حقوقی ایران و آمریکا. (پایان نامه. کارشناسی ارشد رشته حقوق خصوصی). گروه حقوق، موسسه آموزش عالی هشت بهشت اصفهان، اصفهان، ایران.

۱۶- -کاردان، کتایون. (۱۳۹۶). شیوه های حل و فصل اختلافات میان دولت ها و شرکت های بین المللی در بهره برداری از میادین مشترک نفت و گاز با تاکید بر روش های جایگزین. (رساله دکترا رشته حقوق بین الملل عمومی). پردیس های منطقه ای- پردیس البرز، دانشگاه تهران، تهران، ایران.

۱۷- -ملاابراهیمی، عماد، و ارفع نیا، بهشید. (۱۳۹۸). تحلیل روش های جایگزین حل و فصل اختلافات در قراردادهای جدید بالادستی نفتی ایران. مجله مطالعات حقوقی انرژی. دوره ۵ (۲). صفحات ۴۹۵-۴۷۵.

۱۸- -نورعلیزاده خرمی، خدیجه،«تحلیل و بررسی جانشین های حل اختلاف در حقوق ایران و نهادهای بین المللی با تکیه بر لایحه نهاد داوری ایران»، پایان نامه کارشناسی ارشد، رشته حقوق خصوصی، دانشکده اقتصاد و علوم اداری، موسسه آموزش عالی غیردولتی غیرانتفاعی علامه محدث نوری، نور، مازندران، خرداد ۱۳۹۱.

۱. –Bartles, M (۲۰۰۰). Contractual Adaptation and Conflict Resolution. Deventer, Kluwer Law Fundation.

۲. –Bahaudin G Mujtaba and Tiffany D Garner. (۲۰۲۴). Exploring negotiation and mediation options beforearbitration or litigation: Which alternative dispute resolution is best for settling workplace conflicts, International Journal of Law, Justice and Jurisprudence; ۴(۲): ۵۰–۶۳.

۳. –Bondazi, P Ebow (۱۹۹۰). Legal Relationships Between Transnational Corporation and Host States. QuorumBooks.

٤. –Brogan, M, Spencer, D. (۲۰۰۶). Mediation Lawand Practice. First Edition, Cambridge University Press.

۵. –CHI, Xiao. (۲۰۲۴). Dispute resolution in legal mediation with quantitative argumentation, Zhejiang University, https://doi.org/۱۰.۴۸۵۵۰/arXiv.۲۴۰۹.۱۶۸۵۴

٦. –Chong, Yen Yee. (۲۰۰۳). Investment Risk Management. West Sussex, John Wiley &Sons.

۷. –Edelis, Jenny, Gaillard, Emmanuel. (۲۰۰۰). Mediation in France. Dispute Resolution Journal, Vol ۵۵, No ٤, ٦١-٦٦.

۸. –Goldsmith, Jean–Claude, Ingen–Housz, Arnold and Pointon, Gerald. (۲۰۰۶). ADRin Business: Practice and Issues Across Countries and Cultures. Kluwer LawInternational.

۹. –Gray Curlewis, Llewelyn & Raubenheimer, Ettian. (۲۰۲۴). International Commercial Mediation: International Recognition and Enforcement of Mediation Agreements, Vol. ۱, No. ۴۵.

۱۰. –Hunter, Martin, Redfern, Alan. (۲۰۰۴). Lawand Practice of International Commercial Arbitration. Fourth Edition, Sweet &Maxwell.

۱۱. –Husnaini, Husnaini, Chandra, Andi. (۲۰۲۵). Mediation and the Function of Arbitration Institutions for the Settlement of Land Ownership Disputes As A Concept For Upholding the Principle of Justice as The Ultimum Remedium

۱۲. –Marriott, Arthur, Tackaberry, John. (۲۰۰۳). Bernstein's Handbook of Arbitration and Dispute Resolution Practice. Second Edition, Sweet &Maxwell.

۱۳. –Mose, Darek, Kleiner, Brian H. (۱۹۹۹). The Emergence of Alternative Dispute. Egual Opportunities International, Vol ۱۸, No ۵/۶, ۵۴–۶۱.

۱٤. –Nadja, Alexander, Shouyu, Chong. (۲۰۱۹). The Singapore Convention On Mediation A Commentary. Wolter Kluwer LawInternational.

۱۵. –Navafleh, Abdullah & Kandeel, Moustafa. (۲۰۱۶). Alternative Dispute Resolution of Private International Law, Humanities and Social Sciences Review, Vol. ۰۵, No. ۰۲.

۱٦. –Pablo, Juan. (۲۰۲۴). Effectiveness of Mediation and Arbitration as Alternative Dispute Resolution Methods in Mexico, Journal of Conflict Management, ISSN۲۷۱۰–۳۹۶X (Online) Vol. ۴, Issue ۱ No. ۴, pp۳۸–۵۰.

۱۷. –Rivkin, David W (۲۰۱۳). The Impact of International Arbitration On The Rule Of Law. Paper Presented at the Clayton Conference. Vol ۲۹, No ۳, ۳۲۷–۳۶۰.

۱۸. –Ronan, Feehili. (۲۰۲۲). International Commercial Mediation Lawand Regulation in Comparative Context, (NewZealand).

۱۹. –Soo, Gray. (۲۰۰۰). Working Through Unworkable Mediation. Arbitration Chartered Institute Of Arbitration, Vol ۶۶, No ۳, ۲۰۷–۲۱۰.

۲۰. –Wielde. (۲۰۰۱). International Investment and Protection of the Environment: The Role of Dispute Resolution Mechanism Kluwer LawInternational.